

## Közgazdasági Nobel- emlékdíj-konferencia

Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság-tudományi Bizottság,  
Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, 2018. április 12.

Az MTA Közgazdaság-tudományi Bizottsága két éve határozta el, hogy évente konferenciát rendez a közgazdasági Nobel-díjjal kitüntetettek fő témáiban. A cél az, hogy az adott terület kutatói bemutathassák egymásnak és a szélesebb érdeklődő publikumnak legfrissebb eredményeiket. Fontos tehát, hogy nem emlékkonferenciáról van szó, amely az aktuális díjazott munkásságát járja körül, hanem egy olyan eseményről, amelyen a szélesebb szakmai közönség megismerheti a díj odaítélésekor említett témákban végzett legújabb hazai eredményeket, s ezzel láthatóvá válik, hogy a Magyarországon végzett kutatások szervesen kapcsolódnak a nemzetközi kutatási trendekhez.

A legutóbbi közgazdaságtani Nobel-emlékdíjat Richard H. Thaler kapta „a viselkedés-gazdaságtanhoz való hozzájárulásáért”. A viselkedés-gazdaságtan a klasszikus közgazdaságtan minden területére kiterjedt, viszonylag új diszciplína, amelyről szinte teljes bizonyossággal kijelenthető, hogy Daniel Kahneman 2002-es és Richard H. Thaler tavalyi Nobel-díja után a főáram megkerülhetetlen részévé vált. E terület legfőbb jellemzője az, hogy más tudományterületek (főleg a pszichológia) eredményeiből merítve próbálja jobban megérteni, valójában milyen preferenciák és korlátok mellett hozzuk a döntéseinket, és a döntéshozatal során milyen hibákat vétünk. Például a preferenciáinkat tekintve nem csupán a teljes saját kifizetés számíthat, hanem mások kifizetése (lásd társas preferenciák), illetve az is, hogy egy referenciaponthoz képest hol állunk (lásd referenciafüggő preferenciák). A korlátokat tekintve nemcsak pénzügyi korlátokkal szembesülünk, hanem például racionalitási korlátokkal, ugyanis mentális erőforrásaink végelessége nem engedi meg, hogy folyamatosan *homo oeconomicusként* viselkedjünk. A döntéshozatal során pedig az egyik leggyakoribb hiba az, hogy az információkat másképpen dolgozzuk fel, mint ahogyan a 18. században élt londoni presbiteriánus lelkész, Thomas Bayes leírása sugallja. A konferencián mindezen témák megjelentek, és a hallgatók érdekes előadások színes egyvelegét hallhatták.

A konferencia első blokkja három előadásból állt. Az első előadást *Reizer Balázs* (MTA KRTK KTI) tartotta „Reference-dependent job search – Evidence from

Hungary” címmel. A *Stefano DellaVignával* (UC Berkeley), *Lindner Attilával* (University College London) és *Johannes F. Schmiederrrel* (Boston University) közösen jegyzett tanulmány alapötlete az, hogy ha csökkentik a munkanélküli-segély összegét, akkor e csökkentés hatásának vizsgálatakor figyelembe kell venni a referenciafüggő preferenciák elméletét (*Kőszegi–Rabin* [2006] és [2007]), a csökkentés konkrétan a veszteségkerülés miatt erősen hat a munkanélküliek munkakeresésére. A csökkentést a munkanélküliek veszteségként élik meg, és azt elkerülendő a csökkentés előtt aktívabban keresnek munkát. Ez az aktivitásuk a csökkentés után is fennáll, de később hozzászoknak az alacsonyabb segélyhez, és a munkakeresésük intenzitása mérséklődik. Standard modellben a veszteségkerülés hiányában nem várunk akkora „kilengéseket” a munkakeresés intenzitásában, mint a referenciafüggő modellben. 2005-ben Magyarországon a munkanélküli-segélyt úgy változtatták meg, hogy míg korábban a segélyt egyszer csökkentették a jogosultság ideje alatt, addig az új rendszerben kétszer. Az összegély azonban nem változott, így ez a reform jó terepet nyújtott annak tesztelésére, hogy a standard vagy a referenciafüggő modell írja-e le jobban a valóságot. Az ökonometria elemzések azt mutatják, hogy az utóbbi jobban illeszkedik a megfigyelt adatokra, felhívva a figyelmet arra, hogy a munkaerő-gazdaságtanban is létjogosultsága van a preferenciafüggő magatartás figyelembevételének.

A második előadó *Lovász Anna* (MTA KRTK KTI) volt, előadásának a címe „Gender differences in the effect of the subjective content of supervisory feedback”. Az *Ewa Cukrowska-Torzewskával*, *Rigó Mariann-nal*, *Szabó-Morvai Ágnessel* és *Kiss Andreával* együtt készített tanulmány fő kérdése az, hogy különbözőképpen hat-e nőkre és férfiakra a teljesítményükről kapott szubjektív visszajelzés (*Niederle* [2016]). A kérdés megválaszolásához a szerzők egy online felületet készítettek, amelyen a bejelentkező egyének egy egyszerű játékban vehettek részt. A játékosoknak véletlenszerűen (sorsolás alapján) különböző visszajelzéseket küldtek (különböző „kezelésekben” részesítették őket). Volt, aki a játék során nem kapott semmilyen visszajelzést. Más dicséretet (azaz a teljesítménytől függő visszajelzést) kapott mondatok vagy emoticonok formájában, míg egy harmadik csoport tagjai biztató szavakat (ez a visszajelzés nem függ a teljesítménytől, csak az erőfeszítéstől) kaptak.

A szerzők azt találták, hogy a nők inkább reagálnak az ilyen visszajelzésekre, és a „sima” játékhoz képest a biztatás javítja, míg a dicséret rontja a teljesítményüket. Az empirikus elemzésen túl a szerzők egy modell segítségével is igyekeztek megérteni, hogy mi lehet az eredmények mögött, és arra jutottak, hogy a feladatokkal kapcsolatos önbizalomban keresendő a nemi különbségek oka. A tanulmány rávilágít arra, hogy irányzott szubjektív visszajelzések növelhetik egyes csoportok teljesítményét, csökkentve a teljesítményben megmutatkozó nemi különbségeket.

*Kiss Hubert János* (MTA KRTK KTI és ELTE) „Can inequality aversion make obviously dominant strategies less obvious?” címmel tartotta a harmadik előadást, amely *Jaromir Kovarikkal* (EPV/EHU) közös tanulmányukat mutatta be. A fő kutatási kérdés az volt, hogy az egyenlőtlenségkerülés képes-e eltéríteni a játékosokat attól, hogy egy olyan stratégiát játsszanak  $2 \times 2$ -es szimultán normál formájú játékokban, amely minden egyéb szempontból előnyös nekik. Utóbbi stratégiát

egyértelműen domináns stratégiának hívják (Li [2017]), és a stratégiához tartozó legkisebb kifizetés is nagyobb, mint az alternatív stratégiához tartozó legnagyobb kifizetés. Ha a játékosok követik az egyértelműen domináns stratégiát, akkor a kialakuló egyensúlyban nemcsak a saját, de az összkifizetést is maximalizálják, és a kifizetéspár egyben Pareto-hetékony is. A szerzők egy kísérlet keretében más játékok mellett három olyan játékot játszottak a résztvevőkkel, amelyekben mindkét játékosnak volt egyértelmű domináns stratégiája, de a kialakuló egyensúlyban a kifizetések között kicsi/közepes/nagy különbség volt. Az eredmények azt mutatják, hogy az utóbbi két esetben azon játékosok 10-20 százaléka, akik az egyértelműen domináns stratégiát követve a másik játékosnál kevesebb pénzt kaptak volna, eltért az egyértelműen domináns stratégiától. Azaz az egyenlőtlenségkerülésnek még akkor is van hatása (bár csupán mérsékelt), ha minden egyéb szempontból egy másik stratégia vonzóbbnak tűnik.

A második blokk első előadója, Vincze János (BCE és MTA KRTK KTI) „Substantive and ecological rationality” címmel tartotta meg előadását. A standard közgazdaságtan szerint az egyének mindig teljesen racionálisan viselkednek. Richard H. Thaler az elméletek mindig racionális egyéneit *Econnak* hívja a *homo oeconomicus* alapján, szemben a mindennapokban tapasztalt *Humanokkal*, akiknek fárasztó folyamatosan racionálisnak lenniük. Az előadó Gerd Gigerenzer ökológiairacionalitás-fogalmát (Gigerenzer [2000]) állítja szembe a standard elmélet racionalitáskonceptiójával. Az ökológiai racionalitás azt fejezi ki, hogy a környezet és a döntési helyzet határozza meg, hogy mi számít racionálisnak. Előfordulhat, hogy ami az adott helyzetben ökológiailag racionális, az nem elégíti ki a standard racionalitás követelményeit. Az előadó komputációs pszichológiából (*computational psychology*) merítve a pénzillúzió példáján mutatta be, hogy bár a pénzillúziót nem tekintjük racionálisnak, a standard közgazdaságtan szerint azonban ökológiailag racionális lehet.

A következő előadó Marc Kaufmann (CEU) volt, aki „Projection Bias in Effort Choices” című előadásában azt mutatta be, hogy milyen hibákat követünk el akkor, amikor elfáradunk a munkában, és arról döntünk, hogy érdemes-e még tovább dolgozni. A vetítési torzítás (*projection bias*) miatt túlértékeljük, hogy mennyire leszünk hatékonyak (illetve hogy mennyire nem kívánjuk majd a munkát), és ezért hajlamosak leszünk túl sokat dolgozni. A torzítás a feladatválasztásra is kihat: hajlamosak vagyunk nem fontos, de időérzékeny feladatokra (például e-mailek megválaszolására) elhasználni az erőforrásainkat, ahelyett hogy kevésbé időérzékeny, de fontosabb feladatokkal (például cikkírással) foglalkoznánk. Az előadó olyan kapcsolódó témákat is érintett, amelyek bemutatták, hogy az előző folyamatok hogyan vezethetnek kiégéshez, illetve olyan mintázatokhoz, hogy az adott egyén egy időszakban rengeteget dolgozik, majd pedig huzamosabb ideig alacsony teljesítményt nyújt.

Az utolsó előadó a viselkedés-gazdaságtan világszerte elismert kutatója, Köszegi Botond (CEU) volt, aki a Filip Matejkával (CERGE-EI) közös, „An Attention-Based Theory of Mental Accounting” címmel írt tanulmányt mutatta be. A mentális számlák a viselkedés-gazdaságtan legrégebb fogalmai közé tartoznak, maga Richard H. Thaler alkotta őket még a nyolcvanas években (Thaler [1985]). A mentális számlák a pénzügyi döntéseket segítik úgy, hogy az agyunkban különböző

számlákon tartjuk nyilván a különböző célokra szánt összegeket, és nem optimalizáljuk folyamatosan a különböző számlákon lévő összegek felhasználását. Például ha a gyerekek egyetemi tanítására pénzt különítünk el, akkor ehhez még akkor sem nyúlunk hozzá, ha kiderül, hogy a költségek a vártnál alacsonyabbak lesznek, és esetleg a pénzt másra hasznosabban lehetne felhasználni. Bár számos esetben megmutatták, hogy az emberek sokszor úgy viselkednek, hogy az összhangban áll a mentális könyveléssel, mégis érdekes módon a mentális számlák fogalma mögött nem áll elméleti megalapozás. Ezt a hiányt kívánja pótolni a bemutatott tanulmány.

A szerzők abból indulnak ki, hogy a figyelmünk korlátos, és sokszor költséges átcsoportosításokat végezni. Míg könnyű kiigazítani és átcsoportosítani fejben a helyettesítő termékek között (például ha a papíralapú könyvek ára megemelkedik az elektronikus könyvekhez képest), addig ilyen műveletet nehéz elvégezni, amikor a helyettesítés nem létezik, vagy kisebb fokú (például a könyvvásárlás és a gyerekek tanítására félretett összeg között). Ezen költségek aztán merev mentális költségvetési fejezetekhez vezethetnek, és míg az adott költségvetési fejezeten belül ár-, ízlés- vagy jövedelemsokk hatására kiigazítunk, addig a különböző költségvetési fejezetek között nem vagy nem eléggé csoportosítunk át. Az előadó azt a témát is érintette, hogy miként csoportosítunk át befektetési és folyószámla között, ha a folyószámla egyenlegét egyensúlyban szeretnénk tartani, mert nem akarunk túl sokat fizetni hitelkártya-adósság miatt, és nem akarunk lemaradni magasabb kamatokról azáltal, hogy túl sok pénzt parkoltatunk a folyószámlán. Ebben az esetben nagyobb figyelmet fordítunk a folyószámlára, és a fogyasztási határhajlandóságunk (ami sokkok hatására változik) magasabb a folyószámla kapcsán. Az előadáson bemutatott modell képes megmagyarázni számos, a mentális könyveléssel kapcsolatos jelenséget (de nem mindet).

Az előadások jól jelzik, hogy mennyire izgalmas területeket fog át a viselkedésgazdaságtan, és érdemes az ezzel kapcsolatos tudományos eredményeket, cikkeket és tanulmányokat figyelemmel kísérni.

A viselkedés-gazdaságtan jövőjének kapcsán Richard H. Thaler tavaly a Rajk László Szakkollégium Neumann-díjának átvételekor megjegyezte, hogy ő azt látja és kíváncsinak is azt tartaná, ha a *behavioral economics* kifejezésből kikopna az első szó, és a viselkedés-gazdaságtan a főáramú közgazdaságtannak annyira a része lenne, hogy észre sem vennénk a különbséget. A konferencián elhangzott előadások azt mutatták, hogy viselkedés-gazdaságtani eszközökkel releváns közgazdaságtani kérdéseket lehet és érdemes tanulmányozni, és egyáltalán nem fontos, hogy az adott tanulmányra ráaggatjuk-e a viselkedés-gazdaságtani jelzőt, csak az számít, hogy a segítségével jobban megértjük-e a világot.

### Hivatkozások

KŐSZEGI BOTOND–RABIN, M. [2006]: A model of reference-dependent preferences. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121. No. 4. 1133–1165. o. <https://doi.org/10.1162/qjec.121.4.1133>.

- KŐSZEGI BOTOND–RABIN, M. [2007]: Reference-dependent risk attitudes. *American Economic Review*, Vol. 97. No. 4. 1047–1073. o. <https://doi.org/10.1257/aer.97.4.1047>.
- LI, S. [2017]: Obviously Strategy-Proof Mechanism. *American Economic Review*, Vol. 107. No. 11. 3257–3287. o. <https://doi.org/10.1257/aer.20160425>.
- NIEDERLE, M. [2016]: Gender. Megjelent: *Kagel, J. H.–Roth, A. E.* (szerk.): *The Handbook of Experimental Economics*, Vol. 2. <https://doi.org/10.1515/9781400883172-009>.
- GIGERENZER, G. [2000]: Adaptive thinking. *Rationality in the Real World*. Oxford University Press, Oxford.
- THALER, R. H. [1985]: Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, Vol. 4. No. 3. 199–214. o. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>.

*Kis Hubert János*

---

*Kiss Hubert János*, MTA KRTK KTI és ELTE.